Wat ging er mis met de deregulering van de taximarkt in Nederland?

In 2000 werd de Nederlandse taximarkt geliberaliseerd. De gedachte erachter was helder: meer concurrentie zou leiden tot lagere prijzen, betere service en meer innovatie. Maar wat er gebeurde, was precies het tegenovergestelde. De markt raakte ontregeld. Chauffeurs verloren het vertrouwen. En klanten kregen geen betere service, maar vaak slechter vervoer voor meer geld.

Hieronder lees je wat er misging, hoe het kwam, en wat we daar nu nog van merken — zeker als het gaat om een taxi naar Schiphol.

---

1. Geen overgangsregeling voor bestaande chauffeurs

Voor de wetswijziging kocht je in steden als Amsterdam een vergunning voor tienduizenden euro's. Soms tot €130.000. Dat was een investering voor de lange termijn. Maar toen in 2000 iedereen zonder vergunning mocht starten, verdween de waarde van die investering in één klap. Zonder compensatie. Pensioenen verdampten, spaargeld was weg. En de overheid keek de andere kant op.

---

2. Explosie aan taxi's in grote steden

Door het ontbreken van capaciteitsbeleid steeg het aantal taxi's in Amsterdam binnen een jaar van 1600 naar ruim 3500. Dat veroorzaakte chaos bij standplaatsen. Te veel chauffeurs, te weinig werk, spanningen op straat. In Rotterdam en Den Haag gebeurde iets vergelijkbaars. Het gevolg: wildgroei. En spanningen tussen gevestigde ondernemers en nieuwkomers.

---

3. Geen toelatingstoets of praktijkervaring vereist

Na 2000 kon iedereen met een geldig rijbewijs en een chauffeurskaart aan de slag. Geen praktijktoets. Geen kennis van de stad. Geen klantgerichtheid. Het gevolg: veel chauffeurs die niet wisten wat ze deden. Klanten kregen slechte ritten, werden omgereden of moesten contant betalen zonder bon. Het vertrouwen in de taxi kelderde.

---

4. Nauwelijks handhaving

Toen het misging, kwam er nauwelijks toezicht. Geen controle op vergunningen, geen sancties bij misstanden. In Amsterdam stonden er dagelijks tientallen illegale taxi's op het Centraal Station. Prijzen tot €100 voor een korte rit waren geen uitzondering. Er werd pas ingegrepen toen de media er aandacht aan besteedden.

---

5. Klant had geen idee wat hij moest betalen

De meter was leidend. Er waren maximumtarieven, maar geen vaste prijzen. Ritprijzen wisselden enorm per chauffeur, tijdstip en route. En je kreeg pas achteraf de rekening. Zeker bij een taxi naar Schiphol leverde dat veel frustratie op. Prijs vooraf? Niet mogelijk. Pas rond 2010 begonnen betrouwbare aanbieders met vaste tarieven.

Zoals deze analyse laat zien, waren die vaste tarieven een logische reactie op de chaos.

---

6. Vertrouwen verdween. Bij iedereen.

Chauffeurs vertrouwden de overheid niet meer. Klanten vertrouwden de taxi niet meer. En gemeenten hadden geen grip meer op de markt. Dat is tot vandaag voelbaar. Een rit vanaf Schiphol roept nog steeds bij veel mensen twijfel op: “Word ik niet opgelicht?”, “Is dit wel een officiële taxi?”, “Waarom zijn de prijzen zo vaag?”

---

7. Taxioorlog op standplaatsen

Zonder regels of filter ontstonden er conflicten op drukke locaties. Schiphol, het Damrak, Amsterdam CS — allemaal plekken waar chauffeurs elkaar te lijf gingen om klanten. De term ‘taxioorlog’ werd gemeengoed. Pas veel later zijn daar lokale afspraken voor gekomen, zoals toegangsregelingen op Schiphol. Maar het imago liep een flinke deuk op.

---

8. Een nieuwe generatie klanten wil wél duidelijkheid

De generatie reizigers van nu accepteert geen onduidelijke meterprijzen meer. Die willen vooraf weten wat ze betalen. Zeker als het om een rit naar Schiphol gaat. Geen verrassingen achteraf. Geen vage meterbedragen. Geen discussies bij aankomst. Daarom kiezen steeds meer mensen voor vaste tarieven. En dat werkt. Je boekt je taxi vooraf, krijgt een bevestiging per e-mail en weet waar je aan toe bent.

Wil je weten hoe dat verschil precies werkt? Bekijk dan deze vergelijking in Google Sheets.

---

9. Waarom vaste tarieven de norm zijn geworden

Het is geen toeval dat bijna alle professionele aanbieders van taxivervoer naar Schiphol nu met vaste tarieven werken. De markt heeft geleerd van de fouten uit het verleden. Klanten willen vooraf weten wat ze kwijt zijn. Zeker bij een lange rit naar de luchthaven.

Deze PDF vat die ontwikkeling samen in 7 hoofdpunten.

---

10. Wat hebben we hiervan geleerd?

Deregulering zonder overgang, controle of kwaliteitsborging werkt niet. Zeker niet in een markt als taxi's, waar vertrouwen en reputatie cruciaal zijn. Wat begon als een politiek project voor meer vrijheid, eindigde in jarenlange chaos. Alleen de aanbieders die rust, duidelijkheid en vaste prijzen boden, hebben het overleefd.

Daarom kiezen veel klanten vandaag voor een taxi naar Schiphol met een vast tarief. Omdat het werkt. Omdat het eerlijk is. En omdat ze geen zin hebben in de fouten van vroeger.

Meer lezen? Bekijk deze bronnen uit dezelfde serie:

👉 De Nederlandse taximarkt vóór en na de deregulering van 2000 (PDF)
👉 Waarom vaste tarieven bij Schiphol taxi's betrouwbaarder zijn dan instappen op straat (DOC)
👉 Tarievenontwikkeling: vóór en na deregulering (Sheets)
👉 Wat is er veranderd sinds 2000? (Slides)